

# Вводная встреча с Новыми Инструкторами

- Продолжительность 57 минут
- Переведите телефоны в беззвучный режим
- Достаньте блокноты и ручки
- Сделайте умное лицо

# О себе

Чернокова

Анжелика

☐ +7-952-288-16-19

☐ ВК: id152928454



# Сегодня Вы узнаете

1. Что нового ждет Вас в новом каталоге
2. Чему, как и где Вы будете учиться
3. Как и какие сертификаты Вы получите
4. Что нужно и чего НЕ нужно делать

# Инструкторский тренинг

- Всего 3 ступени
- Ведут только директора
- Участвую только Инструктора и старше
- Проходит каждое воскресенье с 10:00 до 16:00 в офисе №1
- Для тех, кто делает ДЗ, участие в тренинге бесплатное
- Для тех, кто не делает ДЗ, участие стоит 1000 рублей за ступень
- Револьверная система бесплатного доступа\*

# Сертификаты, которые можно получить по итогам Инструкторского Тренинга



## «Инструктор прямых продаж»

### Условия получения:

Сделать личными 1000ББ +  
500ББ, сдать экзамен по  
продажам на первой ступени ИИ



## «HR менеджер»

### Условия получения:

Пройти ИИ, сделать по группе  
1800ББ, оформить 5 и более  
человек в свою команду

# Карьера

1 Каталог. **Консультант**. от 20.000 р. мес.

Продать на 1000ББ

Ты

2 Каталог. **Инструктор**. от 20.000 р. мес.

Продать на 1000ББ и пройти обучение на Руководителя

Ты

3 Каталог. **Руководитель**. от 40.000 р. мес.

Обучить 10 человек

Ты



4 Каталог. **Директор**. от 60.000 р. мес.

Работать с группой и обучить еще 10 человек

Ты



# Переход от заработка с личных продаж к заработку с товарооборота группы

## 1. Каждый из Вас сможет стать директором

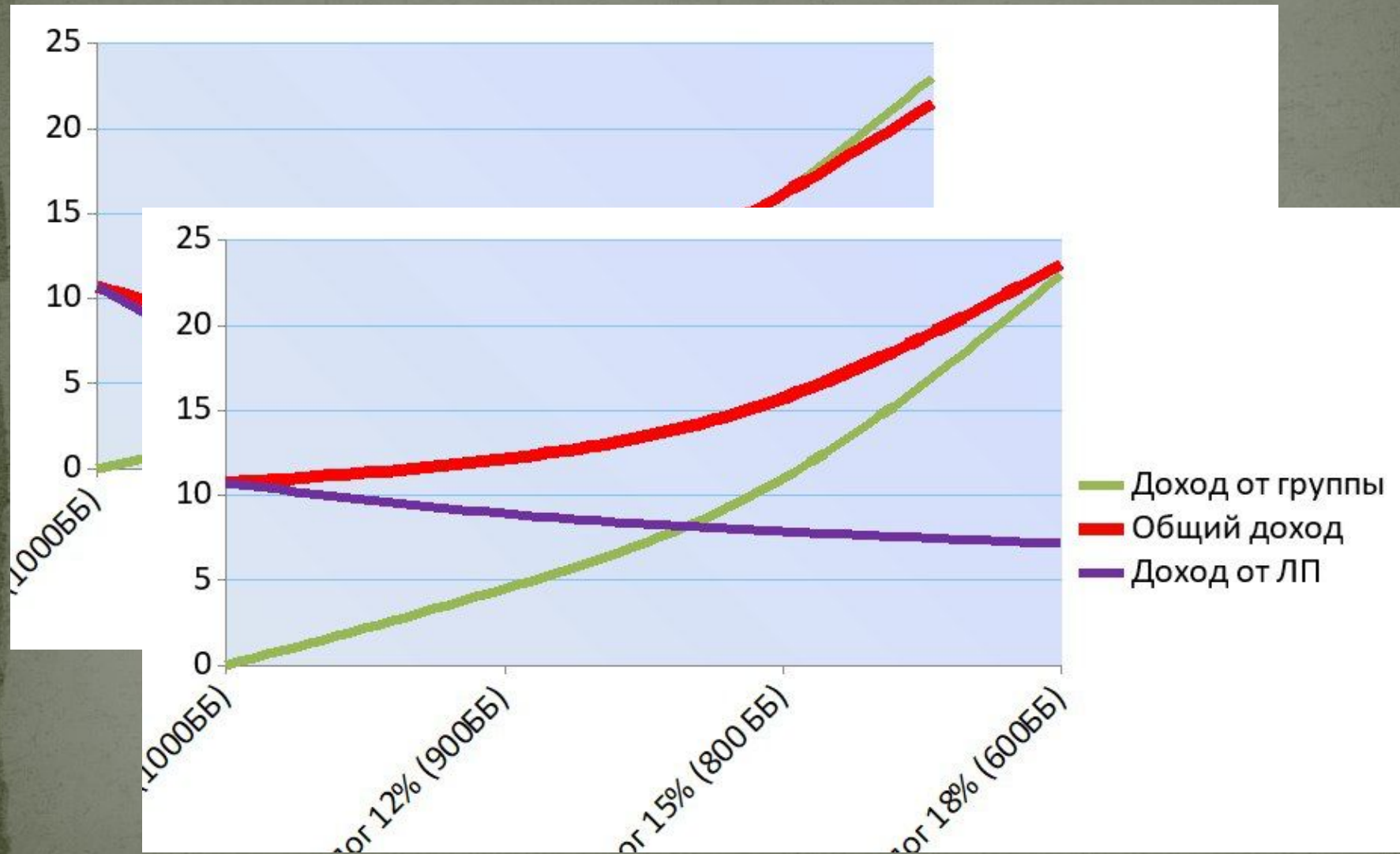
- Скорость Вашего роста зависит от Вашего упорства и интеллекта

## 2. Защитите свой рост по карьере

- Создание ПКБ, дающей доход в соответствии с вашими потребностями.
- Активная работа с ПКБ □ отсутствие стабильной команды, дающей доход в соответствии с вашими потребностями.

## 3. Специфика роста в Active Sale Group

### 3. Специфика роста в Active Sale Group





**Сколько Вам нужно зарабатывать  
с личных продаж?**

**Столько, сколько Вам жизненно  
необходимо зарабатывать!**

**СКОЛЬКО?**

# Расходы и доходы офиса

## Расходы системы:

- Аренда помещения, ком. услуги, книги, печатные материалы, расходы на сайт, бонусы Лидерам и т.д. и т. п.

## Доходы системы:

- Вход новичка в систему

# Нормы

1. Личные продажи
2. Рекрут
3. Работа с командой
4. Обучение

# Личные продажи

- Минимальный допустимый %-ный уровень по итогу каталога – Manager 9% (900 ББ)
  - При невыполнении – понижение до уровня Консультант
- Минимальный допустимый уровень личных продаж (в 1-й день каталога):
  - 9<sup>0</sup>%-12<sup>0</sup>% - 600 ББ
  - 15% - 500 ББ
  - 18% - 400 ББ
  - 22% - 200 ББ
    - Опоздание: 1 день = 200ор

# Личные продажи

- Сроки
  - К сб 1-й недели – 500 бб (ОС – недопуск до ИИ)
  - К сб 3-й недели до 18:00 – 900 бб по ПГ
  - К вс 3-й (0-й) недели – 300 бб (по следующему каталогу)
  - К вс 1-й недели – 600 бб

# Рекрут

- Норма – 20 гостей в неделю
  - при выполнении нормы – молодец!
  - при невыполнении – 2 коучинга
  - ОС за отсутствие на одном коучинге – 1000 руб.
- Делать норму по оформлениям (по сезонам)
  - бонус за регистрации по формуле:  
300 рублей за каждую регистрацию сверх  $(n+2)$ , где  $n$  - сезонная норма

# Работа с командой

- Выход в поле
- Личные встречи
- Ежедневный созвон
- Отчётность консультантов
- Выведение инструкторов:
  - План – 2 И в каталог
  - Ресторанный бонус:
    - ✓ 3 И – 5000 руб.
    - ✓ 6 И – 10000 руб.
    - ✓ 9 И – 15000 руб. (и т.д.)

# Обучение

## 1. Мастер-классы:

- Для новичков (в течение 2-х каталогов):
  - обязательное посещение всех МК
  - стоимость МК = 300 руб.
  - ОС за непосещение = 300 руб.
  - при выходе на уровень 12%  компенсация каждого посещенного МК
- ОР до 15% :
  - обязательное посещение или просмотр видео МК + конспект Руководителю
  - ОС за непрохождение обучения: запрет регистраций в свою группу\*



# Обучение

## 2. Чтение литературы:

- Для ВСЕХ ОР (после ИИ) до уровня 15%
  - обязательное чтение книг (по списку)
  - написание рецензии по книге
  - ОС за непредоставление рецензии: запрет регистраций в свою группу\*

# Норма

При невыполнении Нормы, исключение из Лидерской команды и лишение всех возможностей участника Лидерской команды. Продолжение работы в качестве Консультанта.

Для того что бы вернуться в Лидерскую команду повторно нужно сделать 1000/1500ББ.

# Кодекс

- В каждом филиале есть свой Свод Правил (Кодекс)
- Цель: поддержание здоровой рабочей атмосферы в филиале и его роста

## Важно!

1. Ознакомиться
2. Соблюдать

Найти: Форум ➔ Панель управления ➔ Аларь

# Обратная связь и Бонусы

## Обратная Связь

---

- За несоблюдение статей Кодекса

Обратить внимание!

- Просроченные кредиты
- Опоздания
- Отсутствие отчётности
- Непрохождение обучения

## Бонусы

---

- Ораторский
- Пацанский
- Ресторанный
- За новичков

# Что дальше?

1. Зарегистрируйтесь на форуме [forum.activesalegroup.com](http://forum.activesalegroup.com)
2. Попросите своего Директора дать вам статус руководителя на форуме
3. Напечатайте 100 анкет постоянных клиентов
4. Внесите Тренинг «Инструкторский Интенсив» в свое расписание
5. Перечитайте книгу «Руководство по профессиональным продажам»
6. На Инструкторский Интенсив берем пробники и продукцию. Ставим сейчас напоминание

**Спасибо за внимание!**

**Ждем Вас на вашем  
первом**

**Тренинге для  
руководителей!**

При себе:

- Книга
- Ручка